



LIFE SCIENCE®  
ACADEMY

# Comunicare con l'Intelligenza Relazionale

La flessibilità nelle relazioni per comunicare, guidare e motivare colleghi e interlocutori

Tipologia

Corso online -  
Numero chiuso

Data

09 e 10 marzo  
2021

Lingua

  
Italiano

Location

Online

## INTRODUZIONE

La qualità, l'efficienza e la gestione dello stress sul lavoro si basano su processi di comunicazione efficace e capacità di adattamento nei confronti delle persone, specialmente in situazioni di cambiamento. La flessibilità è la capacità chiave attorno alla quale costruire la propria capacità d'influenza sugli altri. Questo corso ha l'obiettivo di trasferire una conoscenza pratica della Intelligenza Relazionale per migliorare la capacità di influire positivamente su qualità della comunicazione, produttività e risultati della propria unità organizzativa attraverso l'acquisizione di comportamenti flessibili in funzione dello stile dell'interlocutore.

## PROGRAMMA

### **Primo Modulo**

#### **Consapevolezza**

- Il modello tempo tensione: la tensione di relazione e il gioco delle percezioni.
- Introduzione all'intelligenza relazionale. Stress e comunicazione.



+39 035.515684



info@LSacademy.com

www.LSacademy.com

- Il modello degli stili sociali (Bolton & Bolton): l'asse della manifestazione e quello dell'assertività.
- I quattro stili sociali: caratteristiche, punti di forza e aree di attenzione.

## **Secondo Modulo**

### **Riconoscimento**

- Il mio stile sociale: autoriconoscimento
- L'individuazione dello stile sociale dell'interlocutore.
- Indicazioni comportamentali per il riconoscimento.

### **Flessibilità: l'intelligenza relazionale in azione**

- La flessibilità relazionale in chiave comportamentale.
- La flessibilità relazionale in chiave di contenuto: le leve motivazionali degli stili.

### **Gestione dello stress relazionale**

- I quattro stili sotto stress.
- La gestione degli stili di fuga e di attacco. Il superamento delle barriere all'ascolto con il metodo ARIA (ascolto, riconoscimento, argomentazione).

### **L'intelligenza relazionale nelle interazioni digitali**

- La comunicazione in presenza e quella in remoto: analogie e differenze
- Riconoscere e gestire gli stili sociali nella comunicazione digitale

## **A CHI È RIVOLTO**

---

Il corso è rivolto a tutte quelle funzioni aziendali che abbiano relazioni con clienti interni (colleghi, supervisor e collaboratori) ed esterni (opinion leader, HCP, istituzioni) e che desiderino migliorare il proprio comportamento in funzione dello stile dell'interlocutore.

## **TECNICHE DIDATTICHE**

---

Il programma è fondato su una didattica fortemente attiva e un ampio utilizzo di filmati e role play per l'apprendimento pratico dell'intelligenza relazionale.

La didattica è arricchita di un manuale corredato di schede di analisi degli stili sociali, di strutturazione dei comportamenti e delle strategie più adatte per i diversi stili.

Per un innesco più efficace dell'apprendimento, è a disposizione una survey in autovalutazione valutazione, basata su un ampio database di verifica.



Il programma fa riferimento ai lavori di Bolton (che tra tutti i lavori sugli stili sociali è il meno giudicante e deterministico nonché quello di più immediata applicazione) e di Silberman sulla intelligenza relazionale, e sui principi della learning agility di Lombardo ed Eichinger.

## DOCENTE/I

---



### **Marco Bona**

#### **Partner presso Choralia Comunicazione Interna e Formazione**

Dopo la laurea in Economia e Commercio inizia una carriera manageriale in varie aziende italiane e internazionali, sviluppando una lunga esperienza nei settori del largo consumo, abbigliamento e grande distribuzione. Dal 1988 è in Procter & Gamble come Brand Manager di varie linee di prodotto nella divisione Health and Beauty Care. A questa esperienza faranno seguito incarichi executive nel Gruppo Bolton, Heineken, Esselunga e Adidas. Dal 2007 svolge la professione di consulente e formatore, con una focalizzazione sui temi del marketing strategico e operativo, vendite e trade marketing. In Choralia dal 2010, segue progetti nelle aree del general management, marketing, vendite e delle dinamiche relazionali applicate alla realtà operativa e ha messo a punto metodi di comunicazione e gestione delle relazioni interpersonali di provata efficacia. È inoltre Client Leader su progetti di analisi statistica del rapporto tra competenze e performance basati sul modello VANTIC® e consulente e formatore di riferimento nel settore dell'odontoiatria. Collabora con varie Università italiane come docente nei corsi di laurea e Master.

## COSA SAPRAI FARE DOPO IL CORSO

---

- Prendere piena consapevolezza del proprio stile di relazione, con i suoi punti di forza e le aree di attenzione
- Riconoscere lo stile del proprio interlocutore e individuare e gestire i possibili segnali di tensione relazionale
- Utilizzare strumenti, tecniche, processi per stabilire relazioni più positive e produrre i migliori risultati attraverso la flessibilità relazionale.

## DURATA E INFORMAZIONI UTILI

---

### **Corso online in 2 moduli:**

- Modulo 1 | 09 marzo 2021 dalle 09.00 alle 13.00

- Modulo 2 | 10 marzo 2021 dalle 09.00 alle 13.00

### **La quota comprende**

Accesso al corso, materiale didattico in formato pdf fornito post-corso, assistenza segreteria organizzativa, attestato di partecipazione.



**Il corso si svolgerà al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti.  
In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.**

## QUOTE ISCRIZIONE

---

Early Bird: € 760,00 + IVA entro il 09/02/2021

Ordinaria: € 940,00 + IVA

Freelance - Accademia - Pubbliche Amministrazioni\*: € 495,00 + IVA

\* Lo sconto Early Bird non si applica alla quota per Freelance - Accademia - P.A.

La quota comprende: Accesso al corso online, materiale didattico in formato pdf fornito post-corso, assistenza segreteria organizzativa, attestato di partecipazione

## SEDE DEL CORSO

---



Il corso si terrà online sulla piattaforma Zoom.  
*LS Academy* fornirà il link di accesso alla piattaforma a tutti i partecipanti alcuni giorni prima dell'inizio del corso.

